

## ABSTRAK

**Kurniawan Suteja, 2006, Pengaruh Saluran Distribusi Fisik Terhadap Volume Penjualan Kerupuk PT. Garuda di Cimareme, Padalarang, di bawah bimbingan Surachman Surjaatmadja.**

Pelaksanaan distribusi fisik PT. Garuda ditinjau dari empat aspek, yaitu: pemrosesan pesanan, pergudangan, persediaan dan transportasi. Dari penelitian diketahui besarnya korelasi Pearson antara pelaksanaan distribusi fisik dengan volume penjualan adalah 0,422. Kemudian didapat besaran koefisien determinasi sebesar 17,80%, yang berarti bahwa sebesar 17,80% dari volume penjualan dipengaruhi oleh pelaksanaan distribusi fisik, dan sisanya sebesar 82,20% berarti bahwa volume penjualan dipengaruhi oleh variabel – variabel lain. Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode Deskriptif dan Verifikatif, tipe penelitian ini adalah tipe penelitian korelasional dan kausalitas. Unit analisis penelitian ini adalah individual, yaitu para distributor yang menjual produk-produk PT. Garuda. PT. Garuda merupakan salah satu perusahaan yang mengkhususkan pada penjualan kerupuk, berusaha bersaing dengan perusahaan-perusahaan sejenis lainnya yang tersebar di kota Bandung. Untuk dapat memenangkan persaingan dan memperoleh pasar, maka diperlukan kegiatan pemasaran, yang salah satu diantaranya yaitu pelaksanaan distribusi fisik. Distribusi fisik ini ditujukan untuk memindahkan produk dengan tepat, dalam jumlah yang tepat serta ke tempat yang tepat.

Kata Kunci: Pelaksanaan Distribusi Fisik, Metode penelitian, Volume Penjualan, Pengaruh Pelaksanaan Distribusi Fisik dengan Volume Penjualan.

## ABSTRACT

**Kurniawan Suteja, 2006, The Influence of Physical Distribution Channel to PT. Garuda's Chips' Sales Volume at Cimareme, Padalarang, under the supervision of Surachman Surjaatmadja.**

PT. Garuda's physical distribution's implementation is evaluated from four aspects, namely: order processing, warehousing, supply, and transportation. It is known from the research that the amounts of Pearson's correlation between the physical distribution's implementation with the sales' volume are 0.422. The determination of coefficient momentum is 17.80%, which means that up to 17,80% from sales volume are influenced by physical distribution execution, and the remaining 82,20% sales volume are influenced by other variables. The research methods used in the writing of this thesis are Descriptive and Verificative method, whereas, the types of this research are correlation and causality. The analysis unit for this research is individual unit, which are the distributors who sell the products of PT. Garuda. PT. Garuda is one of the companies that specialises in selling chips, tries to compete with a lot of other companies of similar specialty in Bandung. To be able to win the competition as well as winning the market, the marketing activity is really needed; one of which is the implementation of the physical distribution. Such physical distribution is aimed to distribute the exact product, in the exact amount, and to the exact place.

Keywords: The Implementation of Physical Distribution, Research Methods, Sales Volume, The Influence of Physical Distribution's Implementation to Sales Volume

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>ABSTRACT</b> .....	ii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	ix
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Penelitian. ....	1
1.2. Identifikasi Masalah .....	10
1.3. Tujuan penelitian .....	10
1.4. Kegunaan penelitian .....	11
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS</b>	
2.1. Kajian Pustaka .....	12
2.1.1 Pengertian Saluran Pemasaran (channel distribution ) .....	12
2.1.2 Fungsi dan Tujuan Saluran Distribusi .....	13
2.1.3 Lembaga Saluran Distribusi .....	19
2.1.4 Desain Saluran Pemasaran .....	23
2.1.5 Keputusan Dalam Manajemen Saluran Distribusi .....	33
2.1.6 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi .....	36
2.1.7 Pengertian Distribusi Fisik .....	41
2.1.8 Volume Penjualan .....	49
2.1.9 Hubungan Saluran Distribusi Fisik Dengan Peningkatan Volume Penjualan .....	51
2.2 Kerangka Pemikiran .....	52
2.3 Hipotesis .....	52
<b>BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN</b> .....	53
3.1 Objek Penelitian .....	53
3.2 Metode Penelitian Yang Digunakan .....	53
3.2.1 Definisi Operasional Variabel .....	54
3.2.2 Metode Penarikan Sampel .....	57
3.3 Tehnik Pengumpulan Data .....	58
3.4 Analisis Data .....	59
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Hasil Penelitian .....	64
4.1.1 Sejarah Perusahaan .....	64
4.1.2 Profil Distributor .....	65

4.2	Pembahasan .....	70
4.2.1	Pelaksanaan Distribusi Fisik .....	70
4.2.2	Volume Penjualan Kerupuk PT. Garuda .....	89
4.3	Pengaruh Saluran Distribusi Fisik Terhadap Volume Penjualan di PT. Garuda.....	90
 <b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>		
5.1.	Kesimpulan .....	94
5.2.	Saran .....	95

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Nilai Ekspor Indonesia Menurut Sektor Januari – Desember 2004 & 2005.....	2
Tabel 1.2	Realisasi Volume Penjualan Kerupuk PT.Garuda Tahun 2001- 2005.....	4
Tabel 1.3	Harga Kerupuk PT. Garuda.....	6
Tabel 1.4	Biaya Distribusi Kerupuk PT. Garuda Tahun 2001-2005.....	8
Tabel 2.1	Tujuan Saluran Distribusi dan Kriteria Pengukuran.....	15
Tabel 2.2	Keunggulan dan Masalah Jenis-jenis Transportasi.....	49
Tabel 3.1	Definisi Operasional Variabel.....	56
Tabel 3.2	Derajat Hubungan dan Penafsiran.....	61
Tabel 4.1	Profil distributor berdasarkan ukuran toko.....	65
Tabel 4.2	Data responden berdasarkan lamanya menjadi toko grosir.....	66
Tabel 4.3	Data responden berdasarkan jumlah pegawai.....	68
Tabel 4.4	Data responden berdasarkan omzet rata-rata per bulan.....	69
Tabel 4.5	Bentuk saluran distribusi fisik perusahaan sudah sesuai dengan tujuan distribusi	71
Tabel 4.6	Bentuk saluran distribusi fisik perusahaan sudah sesuai dengan tingkat Pemesanan .....	72
Tabel 4.7	Proses pemesanan perusahaan sudah sesuai prosedur.....	73
Tabel 4.8	Jumlah karyawan yang menangani pesanan dan pembelian sudah mencukupi....	74
Tabel 4.9	Peralatan gudang yang digunakan perusahaan sudah memadai.....	76
Tabel 4.10	Lokasi perusahaan mudah dijangkau dan strategis.....	77
Tabel 4.11	Gudang perusahaan sudah memadai untuk menyimpan barang.....	78
Tabel 4.12	Barang yang diminta konsumen selalu siap tersedia.....	80
Tabel 4.13	Barang yang dipesan pada perusahaan oleh konsumen sesuai dengan yang dipesan.....	81
Tabel 4.14	Perusahaan selalu mengganti barang yang dipesan konsumen dalam kondisi rusak .....	83
Tabel 4.15	Alat transportasi sebagai penunjang pendistribusian perusahaan telah memadai.....	84
Tabel 4.16	Pengiriman barang kepada konsumen sesuai dengan waktu yang telah disepakati.....	85
Tabel 4.17	Kecepatan perusahaan dalam menanggapi pesanan dari pelanggan sesuai dengan keinginan pelanggan.....	87
Tabel 4.18	Cara pengangkutan produk yang dipesan dari perusahaan kepada pelanggan sesuai dengan harapan pelanggan .....	88
Tabel 4.19	Realisasi Volume Penjualan Kerupuk PT.Garuda (2001-2005).....	89
Tabel 4.20	Hubungan antara biaya distribusi fisik (x) dengan volume penjualan (y) pada PT. Garuda tahun 2001 – 2005 .....	90
Tabel 5.1	Realisasi Volume Penjualan Kerupuk PT.Garuda (2001-2005).....	95

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Saluran Pemasaran Barang Konsumen.....	26
Gambar 2.2	Saluran Pemasaran Barang Industri.....	29
Gambar 2.3	Paradigma Penelitian Peranan Saluran Distribusi Fisik Terhadap Volume Penjualan Kerupuk di PT.Garuda, Padalarang.....	52